

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 11. September 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 37

Francesco Rusca Präsident des Verwaltungsrates des V. S. K.

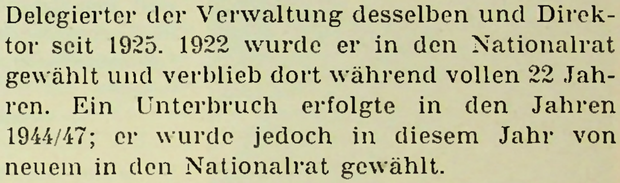
Der Verwaltungsrat des V. S. K. hat an seiner Sitzung in Montreux am 3. September Herrn Nationalrat Francesco Rusca zu seinem Präsidenten gewählt. Der weit über seinen engeren Heimatkanton hinaus bekannte Tessiner Genossenschafter übernimmt das hohe Amt, das sein Vorgänger, Johannes Huber, mit so ausserordentlicher Kompetenz geführt hatte und seit dessen Tode im Juni verwaist war.



Herr Francesco Rusca wurde am 4. Oktober 1875 in Chiasso geboren. Seit seiner Jugend hat er sich mit Genossenschaftsfragen beschäftigt. Er zählte schon zu den Gründer-Mitgliedern der Genossenschaft in Bellinzona im Jahre 1903 und auch derjenigen in Chiasso. Die genossenschaftliche Tätigkeit bedeutet für ihn nicht nur das beste Mittel zur Hebung des Lebensniveaus des Volkes, sondern auch und vor allem den besten Weg zur Förderung des Geistes der gegenseitigen Hilfe und Solidarität wie des allgemeinen Verantwortungsbewusstseins.

1909 wurde Herr Rusca Mitglied des Verwaltungsrates des V. S. K. Seit vielen Jahren bekleidet er den Posten eines Präsidenten des Kreises X (Tessin). Mit besonderem Eifer fördert er auch das Werk der Patenschaft Co-op, deren Verwaltungsrat er angehört.

Während des ersten Weltkrieges wurde Herr Rusca als Direktor der Schweiz. Vereinigung für wirtschaftliche Ueberwachung (SSS) nach Rom gesandt. Er blieb dort bis 1919. Nach seiner Rückkehr in die Schweiz beschäftigte er sich mit der Errichtung eines Freilagers in Chiasso. Er ist



Delegierter der Verwaltung desselben und Direktor seit 1925. 1922 wurde er in den Nationalrat gewählt und verblieb dort während vollen 22 Jahren. Ein Unterbruch erfolgte in den Jahren 1944/47; er wurde jedoch in diesem Jahr von neuem in den Nationalrat gewählt.

Herr Nationalrat Rusca hat das Präsidium des Verwaltungsrates des V. S. K., wie er selbst betonte, nur interimistisch übernommen. Der Verwaltungsrat wird anlässlich der nächsten Delegiertenversammlung des V. S. K. im Juni 1949 in Lugano, an welcher die Gesamterneuerung des Verwaltungsrates erfolgen wird, sich von neuem mit der Wahl des Präsidenten zu beschäftigen haben. Die schweizerische Genossenschaftsbewegung entbietet dem neuen Präsidenten des Verwaltungsrates des V.S.K., Herrn F. Rusca, die besten Wünsche. Möge seine Arbeit von viel Erfolg begleitet sein!

An seiner Sitzung in Montreux behandelte der Verwaltungsrat weiter die Monatsberichte der Verbandsdirektion und hörte ein Referat an von Direktionspräsident Dr. Max Weber über den gegenwärtigen Stand der Verhandlungen über die Bundesfinanzreform und über die zusätzliche Wehrsteuer. — Am Samstag, den 4. September, besichtigte der Verwaltungsrat die genossenschaftliche Fabrik «Saponia» in Monthey, in der Seifen und Waschprodukte hergestellt werden, wie auch die Ländereien der SGG in Illarsaz, das Ferienheim Co-op und das Altersheim in Jongny sowie das neue Genossenschaftsheim der welschen Schweiz in Chexbres.

Genossenschaftliche Landsgemeinde im Grauholz







Zahlreich folgten die Genossenschafter des Kantons Bern dem Rufe, der von ihrem Kreisverband an sie ergangen war; sie fanden sich zu Tausenden am Sonntag, den 29. August, im Grauholz ein, an der Stelle, an der vor nunmehr 150 Jahren das alte Bern untergegangen war.

Die Worte, die das Grauholzdenkmal als Mahnung und Aufforderung jedem, der dort weilt, mitgibt, nahm schon am Vormittag dieses wahrhaften Volkstages Lehrer *Blaser* von der Konsumgenossenschaft Schönbühl-Urtenen zum Leitwort, und Hans *Althaus*, der Präsident des Kreisverbandes IIIa, rief sie unsern Genossenschaftern von neuem in Erinnerung:

«Seid einig!»

So mahnt auch uns das Denkmal an den Untergang eines stolzen schweizerischen Standes und damit der alten Eidgenossenschaft.

Im Zeichen der *neuen Eidgenossenschaft* stand die Ansprache von

Regierungsrat Samuel Brawand,

der dem Grundgehalt der Bundesverfassung von 1848 in seinen vorzüglichen Ausführungen herauszuarbeiten verstand.

Die Verfassung von 1848 ist zwar ein Kompromisswerk, ein Kompromisswerk jedoch im Sinne vernünftiger Verständigung und des Augleichs einander widerstrebender Anschauungen. Auch der Weg, den unser Staat in den letzten 100 Jahren gegangen ist, war immer und immer wieder ein Weg des Kompromisses, und gleicherweise wird die Zukunft diesen Prinzipien gerechten Ausgleichs gehören.

Bilder von oben nach unten

Die Schweizer, Berner und die Genossenschaftsflagge entboten den 4000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern frohen Gruss.

Mit starkem Interesse folgte die imposante Versammlung den Referaten und Darbietungen.

Herr Pfarrer Lauterburg hält die Feldpredigt.

Die Referenten und Organisatoren werden geehrt. Von links nach rechts die Herren Nationalrat Dr. Weber, Regierungsrat Brawand, Knöri, Präsident der KG Schönbühl, und Althaus, Präsident des Kreisverbandes IIIa.

Die Bundesverfassung ist kein vollkommenes Werk; sie gibt in der Initiative dem Souverän, unserm Volke, das Recht, sich dem Leben stets aufs neue anzugleichen.

Galt es von 1848 bis zur Totalrevision der Bundesverfassung von 1874 die Einheit der Schweiz und die politische Freiheit ihrer Bürger zu sichern, so ist seit jener Zeit Hauptanliegen aller Revisionen der Ausbau unseres Gemeinwesens zu einem Sozial- und Wohlfahrtsstaat. Marksteine in dieser Entwicklung sind das Eidgenössische Fabrikgesetz von 1877 — zu dessen Erlass die Verfassungsänderung von 1874 die Behörden ermächtigte —, der Verfassungsgrundsatz zur Einführung der Eidgenössischen Kranken- und Unfallversicherung von 1890, der Verfassungsgrundsatz zur Schaffung der Alters-, Hinterbliebenen- und Invalidenversicherung von 1925, der Familienschutzartikel von 1945 und die Wirtschaftsartikel von 1947.

Gerade die Aenderung der Wirtschaftsartikel unserer Bundesverfassung von 1947 erweist diese Tendenz zum Wohlfahrtsstaat aufs deutlichste, geht es doch hier darum, dem Staate Mittel und Möglichkeiten zur Lenkung unserer eidgenössischen Wirtschaftsgeschicke in die Hand zu geben. Dabei darf es sich nicht etwa darum handeln, in der Schweiz eine Art Staatssozialismus einzuführen, vielmehr wird auch hier ein schweizerischer Weg zu beschreiten sein, der Weg der

Genossenschaft.

Der Schweizerbürger — leider gilt gleiches noch nicht in vollem Masse für die Schweizerbürgerin — ist politisch frei und gleichberechtigt. Heute und in der Zukunft handelt es sich darum, dem politisch freien Bürger auch die *wirtschaftliche Freiheit* zuzuerkennen, und d. h.: Jeder der arbeiten will, soll auch arbeiten können! Und es muss ferner auch für jeden einzelnen Schweizer bedeuten: Freiheit von Not!

Wir wollen zusammenstehen und auf eine friedliche Weiterentwicklung hoffen. Wir wollen unsere Bundesverfassung hochhalten und die Grundlagen für ein Heim und Haus schaffen, in







dem jeder Schweizer anständig leben kann.

Nationalrat Dr. Max Weber,

Präsident der Direktion des V. S. K., beschäftigte sich in seinen Ausführungen mit der

ungerechten Besteuerung der genossenschaftlichen Rückvergütung.

Die ganze Welt erbebt heute unter sozialen Erschütterungen. Allein der Geist von 1291 und 1848, der Geist der Zusammenarbeit und der Solidarität, vermag uns zu retten, ein Geist, aus dem heraus im letzten Sommer die Alters- und Hinterbliebenenversicherung in der Schweiz Gesetzeskraft erlangte.

Nicht mit politischen Freiheitsrechten jedoch wollen wir uns begnügen. Wir wollen auch eine freie und gerechte Ordnung der Wirtschaft. Der Anfang wurde ebenfalls im vergangenen Jahre mit den Wirtschaftsartikeln der Bundesverfassung gemacht.

Die Arbeit ist die Grundlage des Volkswohlstandes. Ihr gebührt ein wesentliches Mitspracherecht in der Wirtschaft. Die Genossenschaft aber stellt diejenige Wirtschaftsform dar, die diesem Grundsatz zum Durchbruch verhelfen muss. Genossenschaft und Freiheit sind Begriffe, die zusammengehören, wie auch die Demokratie allein die Lebensluft ist, in der unsere Konsumgenossenschaften sich weiter entfalten können.

Trotzdem unser Bundesstaat mit dem Gedanken der Demokratie steht und fällt, trotzdem gerade unser Gemeinwesen herausgewachsen ist aus der Genossenschaft, wird in der Schweiz die Genossenschaft immer und immer wieder bekämpft, und zum Kampf gegen sie werden stets die Machtmittel des Staates angerufen.

Das sehen wir nach dem unrühmlichen Filialverbot und, nachdem im Jahre 1939 auch die Genossenschaften der Ausgleichsteuer unterstellt worden sind, am deutlichsten bei der *Zusätzlichen Wehrsteuer*, die auch die *genossenschaftliche Rückvergütung* erfasst. Der Staat setzt die Rückvergütung dabei dem Reingewinn der Aktiengesellschaft gleich und belastet sie, soweit sie den Satz von 5 % übersteigt, mit einer Steuer, die geschaffen wurde, um übermässige Gewinne und besonders hohe Einkommen gerecht erfassen zu können. Die Zusätzliche Wehrsteuer wird damit zu einer ausgesprochenen Steuer gegen die Genossenschaft! Das um so mehr, als

Rabatte und Rückvergütungen kapitalistischer Unternehmungen von dieser Steuer nicht betroffen werden!

Bis heute noch ist diese Steuer nicht erhoben worden. Der Ständerat hat sich gar für den Verzicht auf sie ausgesprochen, was insofern ungerecht wäre, als damit wirkliche Gewinne und übergrosse Einkommen nicht besonders herangezogen würden.

Die Konsumgenossenschaften haben im Jahre 1947 ihre Ueberschüsse wie folgt verteilt:

Verzinsung der Anteilscheine	0,12 Millionen Franken
Steuern	5 Millionen Franken
Rückvergütungen	36 Millionen Franken







An Löhnen aber hat die im V. S. K. organisierte Konsumgenossenschaftsbewegung eine Summe von rund 100 Millionen Franken ausgerichtet.

Alle Mittel, die von den Konsumgenossenschaften verwaltet werden, gehören den Mitgliedern. Wenn sich deshalb die Steuerpolitik gegen die Genossenschaften wendet, so wendet sie sich indirekt auch gegen die breiten Volksmassen, die schon heute in Form der Warenumsatzsteuer rund 500 Millionen Franken jedes Jahr an den Fiskus abliefern. Was die Umsatzsteuer betrifft, so verlangen wir heute eine vollständige Befreiung sämtlicher Lebensmittel und hoffen dabei auf die Unterstützung sämtlicher Mitglieder.

Vom Staat verlangen die Genossenschaften nichts, als dass er der freien Entwicklung keine Schwierigkeiten bereitet. Nach Recht und Billigkeit bezahlen auch die Genossenschaften Steuern und wehren sich nur gegen alle ungerechten Belastungen, die letzten Endes immer wieder den Konsumenten treffen müssen.

Freilich ist zu sagen, dass die heute übliche genossenschaftsfeindliche Politik nur deshalb möglich war, weil sie nicht auf dem normalen Gesetzgebungswege durchgeführt, sondern mit Hilfe dringlicher Bundesbeschlüsse und auf dem Vollmachtenwege verwirklicht wurde.

Je stärker die Genossenschaften sind, desto mehr und desto besser können Freiheit und Demokratie in der Schweiz gesichert werden. So ergibt sich für uns Genossenschafter die unabweisbare Pflicht, fester als je zu unsern Genossenschaften zu stehen, unsere Kaufkraft diesen Genossenschaften zuzuwenden, damit sie immer Besseres zu leisten in der Lage sind. Dabei sind die Genossenschaften nicht darauf angewiesen, alle möglichen Pläne, mögen sie nun unter der Marke X oder Y segeln, in die Welt zu setzen. Es geht uns darum, den Gedanken des *gerechten Preises* zu verwirklichen.

Heute mehr denn je, rufen wir auf zum genossenschaftlichen Zusammenschluss, zur genossenschaftlichen Solidarität, die allein alles, was die Genossenschaften in der Schweiz bedroht, abzuwenden vermag.

*

Nach diesen beiden mit grossem Beifall aufgenommenen Ansprachen erhob die von über 4000 Genossenschaftern besuchte Landsgemeinde im Grauholz die schon in der letzten Nummer des «Schweiz. Konsum-Verein» bekanntgegebene Resolution zum Beschluss.

*

Der Rest der Tagung, die sich bis in die Abendstunden hinzog, gehörte unbeschwerter Lebensfreude. *Die Konsumgenossenschaft Schönbühl-Urtenen*, die den Anlass aufs beste vorbereitet hatte und deren Vorstand auch an dieser Stelle der beste Dank für all die grosse Arbeit und Mühe abgestattet sei, hatte für allerlei Volksbelustigung gesorgt und dabei auch die Kinder nicht vergessen.

Sicher wird diese zweite genossenschaftliche Volkstagung im Grauholz allen Genossenschafterinnen und Genossenschaftern, die daran teilgenommen haben, in lebhafter Erinnerung bleiben.

Uns aber scheint, dass der Kreisverband IIIa, unter der Führung seines initiativen Präsidenten Hans Althaus, einen neuen Weg zur Entfaltung genossenschaftlicher Tätigkeit gefunden hat, der allen Kreisverbänden zur Nachahmung aufs wärmste empfohlen sei.

H. E. M.

Rationalisierungsprobleme im Gross- und Einzelhandel

Im Leitartikel der vergangenen Woche wurde dazu aufgefordert, «*nicht alles der Marge in die Schuhe zu schieben*». Denn in jedem Genossenschaftsbetrieb gibt es noch derart viele Kostenelemente, die je nach der Wachsamkeit der Leitung und des Personals zum Vorteil oder Schaden der Genossenschaft beeinflusst werden können. Vor allem verlangen folgende Fragen nach einer absolut positiven Antwort:

Haben wir auch alles zur Vereinfachung des Betriebes getan,

herrscht überall der Geist der Sparsamkeit — aber nicht am falschen Ort! — wählen wir für unsere Ware den kürzesten Weg über den Verband, liesse sich nicht in der Verwaltung, der Büroorganisation in den Lagern, den Magazinen usw. noch manches zugunsten der Erhöhung der Leistungsfähigkeit herausholen?

Die Entwicklung ist da in der Warenvermittlung bei uns in der Schweiz noch lange nicht am Ende. Wir müssen mit aller Bestimmtheit damit rechnen, dass sich noch allerhand ändern wird und ändern muss. Klarsichtige Beurteiler der Verhältnisse bei uns erkennen dies schon lange. Eine Bestätigung hiefür brachten auch die Ausführungen von Dr. W. Gabler (Washington), der in der amerikanischen Handelsbranche als Wirtschaftsberater tätig ist und kürzlich als Gast der Vereinigung des schweizerischen Import- und Grosshandels in Zürich sprach. Einem Bericht über diesen Vortrag in der «NZZ» entnehmen wir folgende für uns besonders interessante Stellen:

Als ein Zeichen kluger Vorsorge darf es bezeichnet werden, wenn man in schweizerischen Grosshandelskreisen den Blick wieder einmal nach den Vereinigten Staaten wendet, um sich die amerikanischen Erfahrungen auf dem Gebiete der Rationalisierung ebenfalls zunutze zu machen. In vielen Fällen mit Recht konnte die schweizerische Industrie den amerikanischen Rationalisierungsbestrebungen entgegenhalten, dass in unserem Lande infolge der viel kleineren Absatzmärkte die Voraussetzungen für gleiche Methoden der Betriebsorganisation (Massenproduktion) nicht gegeben seien. Im Handel dagegen, wo die Rationalisierung keineswegs erst kostspielige Investitionen erfordert, sondern wo auch

im kleinen und mittleren Geschäft mit relativ einfachen aber durchdachten Mitteln die betriebliche Organisation wirtschaftlicher gestaltet werden kann,

wird man sich den amerikanischen Vorbildern — freilich wiederum nicht ohne Vorbehalte — zugänglicher erweisen müssen. Sowohl der Gross- wie der Einzelhandel gehen nach den Mangeljahren des Krieges einer Entwicklung entgegen, in der wieder mehr und mehr individuelles Unternehmertalent und berufliches Geschick des einzelnen für den geschäftlichen Erfolg ausschlaggebend sein werden. Nicht mit Polemiken gegen den überlegen arbeitenden Betrieb, sondern nur mit dem *Uebergang zu ebenbürtigen rationellen Verteilungsmethoden* und der *Eliminierung zahlreicher unproduktiver Tätigkeiten* werden sich manche Nöte dieses Wirtschaftszweiges beheben lassen.

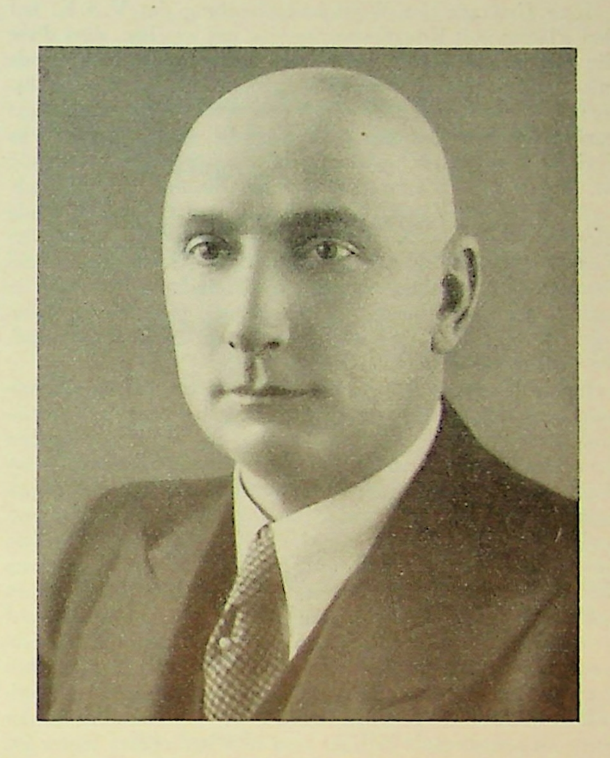
Wirkungsvoller sind die wirtschaftlichen Abwehrmassnahmen, die der Grosshandel zu seiner Existenzbehauptung in den Vereinigten Staaten getroffen hat. So haben zum Beispiel die Amerikaner mit der Kostenreduktion durch Ausschaltung vieler entbehrlicher Verkaufsfunktionen im Handel ernst gemacht durch Vorkehren, wie gemeinsame Reklame verschiedener Geschäfte für ein und dasselbe Produkt, Veranstaltung gemeinsamer Firmenmessen, Vereinfachung der Verkaufstechnik im Laden, Rationalisierung der Buchhaltung usw. Es handelt sich dabei um *Methoden, welche die Kostensenkung durch Masseneinkauf an Vorteilhaftigkeit oft weit übertreffen.* Ferner ist man in Amerika bemüht, das Kostenverhältnis zwischen Kapital und Arbeit günstiger zu beeinflussen. Mehr und mehr macht man sich die Erkenntnis zunutzen, dass sich Kapital billiger beschaffen lässt als Arbeitskräfte, und verfolgt infolgedessen die Tendenz, auch im Handel nach Möglichkeit den Mann mit der Maschine zu ersetzen. So rufen die andauernden Lohnerhöhungen einer immer weiter gehenden Mechanisierung, nicht nur in der Industrie, sondern auch in der Warenverteilung.

Eine weitere Abwehrmassnahme wirtschaftlicher Natur gegen die überhandnehmende Konkurenz ist die bereits genannte und unseres Erachtens volkswirtschaftlich oft problematische Kreierung von «gefühlsmässigen Werten» durch *systematische Beeinflussung der Konsumentenschaft.* Ueberdies erwähnte Dr. Gabler die auch in der Schweiz schon vielfach angewandte Kostenanalyse, durch die eine Konzentration des Verkaufs auf besonders gewinnbringende Kunden, Warenartikel und Landesgegenden erreicht werden soll. Dabei ist man nötigenfalls bereit, an Umsatz zu opfern, wenn dadurch das Geschäftsergebnis gesteigert werden kann. Auch die Entlöhnung der Reisenden und des Verkaufspersonals erfolgt weniger nach Umsatz als nach *Massgabe des Verkaufs von Produkten, die einen höheren Gewinn abwerfen.*

Besonders erfolgreich hat sich auch die Zusammenarbeit des Grosshandels mit dem Einzelhandel ausgewirkt. In der amerikanischen Lebensmittelbranche verkauft der nach diesen Grundsätzen handelnde Grossist die Waren zum *Einstandspreis plus 2 %* Kommission für Dienstleistungen plus eine gewisse «Service Charge», die je nach Bezugsvolumen variiert. Die Ware wird einmal pro Woche geliefert, und der Detaillist bezahlt ausschliesslich durch Schecks. Der Grosshändler unterhält keine Reisenden mehr; an deren Stelle fungieren «Aufseher», welche die Einhaltung der getroffenen Abmachungen durch die Detaillisten beobachten. So erweist sich der amerikanische Einzelhandel als in hohem Masse konkurrenzfähig. Gegenüber den Kettenladen-Unternehmungen hat der auf diese Weise arbeitende Detaillist überdies den Vorteil des persönlichen Kontaktes zwischen Geschäftsinhaber und Kunde.

Carl Hersberger zum 60. Geburtstag

Samstag, den 11. September, vollendet *Carl Hersberger,* der Geschäftsleiter der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine, das sechste Lebensjahrzehnt. Wenn Bernhard Shaw erklärte, es bestehe kein Grund zum Gratulieren, wenn man älter werde, so bestehen für uns dennoch Gründe, Herrn Hersberger zu seinem 60. Geburtstag unsere besten Glückwünsche zu entbieten. Die fruchtbare Entwicklung der Mühlengenossenschaft ist mit der Lebensarbeit Carl Hersbergers aufs engste verbunden, der technisch vorbildliche Stand



dieses genossenschaftlichen Produktionsbetriebes und die solide finanzielle Konstitution des Unternehmens sind wesentliche Verdienste des auf der Höhe seiner Aufgabe stehenden Geschäftsleiters.

Die Glückwünsche der schweiz. Genossenschaftsgemeinde bedeuten deshalb einen verdienten Dank für jahrzehntelange Arbeit.

Carl Hersberger trat am 12. Februar 1914 in den Dienst der MSK, die am 1. Januar 1913 die «Stadtmühle Zürich» auf eigene Rechnung übernahm. Bereits 1915 wurde Carl Hersberger mit der Geschäftsleitung betraut, und 1918 erfolgte seine Wahl in die Direktion der MSK. In diesen 34 Jahren hat sich Herr Hersberger zu einem hervorragenden Mühlenfachmann entwickelt, dessen Urteil in den Kreisen der schweizerischen Müller sowohl wie in der Eidgenössischen Getreideverwaltung mit hoher Anerkennung gewertet wird.

Die Genossenschaftsgemeinde anerkennt auch dankbar die Tatsache, dass durch die Dienste der im Interesse der Konsumenten arbeitenden eigenen Mühle der gute Name der schweizerischen Genossenschaftsbewegung hochgehalten und noch mehr verbreitet und der volkswirtschaftliche Dienst als preisregulierender Faktor durch die Mühle Wirklichkeit wurde.

Wir haben deshalb allen Grund, Herrn Hersberger bei seinem 60. Geburtstag nicht nur zu danken, sondern ihm für das neue Jahrzehnt die besten Wünsche zur weitern Entfaltung seiner umsichtigen Geschäftsführung zu entbieten.

Wir wissen, dass Herr Hersberger als ersten Geburtstagswunsch von allen Mitgliedervereinen nichts anderes begehren würde, als dass sie alle mit restloser Treue zu ihrer Genossenschaftsmühle stehen möchten. Dadurch dokumentiert sich die Verbundenheit des Geschäftsleiters mit dem genossenschaftlichen Unternehmen. Diese Einheit hat ein Grosses und Ganzes schaffen helfen. Auch das ist ein besonderer Grund zu unsern Glückwünschen. Fr. Frauchiger

Konsummetzgereien an der Spitze

Eine Umfrage der Wirtschaftsabteilung des V. S. K. auf den Plätzen mit Konsummetzgereien hat ergeben, dass diese die günstigsten Preise aufweisen. Selbstverständlich wurde mit Sorgfalt darauf geachtet, dass nur qualitativ ebenbürtiges Fleisch miteinander verglichen wurde — was mit nicht geringen Schwierigkeiten verbunden ist, da die begriffliche Fixierung der verschiedenen Fleischstücke nicht eindeutig ist. Der Vergleich erstreckte sich auf die drei Hauptfleischsorten Schweinefleisch, Kalbfleisch, 1. und 2. Qualität, sowie Rindfleisch, 1. und 2. Qualität (Kuhfleisch). Gegenüber der Konkurrenz ergaben sich im Total Unterschiede bis zu 9,95 Prozent. Nur in einem besonderen Fleischstück — von im ganzen 26 verglichenen Fleischstücken (wie Brust, Nierstück, Koteletten, Rippli usw.) — waren die Genossenschaften durchschnittlich etwas teurer.

In die Untersuchung waren 12 Genossenschaften einbezogen. Eine detaillierte Durchsicht der von den einzelnen Genossenschaften gehandhabten Preise ergibt, dass zwischen denselben oft recht erhebliche Unterschiede bestehen — bedingt vor allem wohl durch die Verschiedenheit der Transportspesen, Lieferantenpreise usw. Auch sind die prozentualen Vorteile, die die einzelnen Konsumgenossenschaften ihren Mitgliedern im Vergleich zur Konkurrenz bieten, zum Teil recht verschieden. So weist eine Genossenschaft einen auffallend niedrigen Preis bei Kalbfleisch, 2. Qualität, auf — eine allerdings beabsichtigte Preispolitik, um die Konsumenten nicht sofort in vollem Umfange mit dem starken Preisanstieg zu belasten. Auch kommt es vor, dass die private Konkurrenz bei einem bestimmten Fleischstück in der einen Genossenschaft billiger und in allen andern teurer ist. *Doch die Resultante ergibt für die Konsumgenossenschaften eine klare Ueberlegenheit.* Unter Abzug der jeweils ausbezahlten Rückvergütung beträgt je nach Fleischsorte und Fleischstück der prozentuale Vorsprung der Genossenschaften z. B. 1,45 %, 5,56 %, 6 %, 9,9 %. Er steigt, wie schon erwähnt, bis auf 9,95 % usw. Damit ist die preisregulatorische Kraft der Konsumgenossenschaften auf einem sehr wichtigen Versorgungsgebiet von neuem bestätigt.

„Oh, ihr dummen Leser" –

so denkt man offenbar bei der Migros. Eigentlich sollten wir uns mit dem Folgenden in die Rubrik «Humor» begeben. Wir könnten es tun, wenn es sich um einen Zufall und nicht um ein System handeln würde, und zwar um ein sehr trauriges — übrigens ein typischer Beitrag zum Zerfall des Gewissens, des Respektes vor dem Wort und der Verantwortung gegenüber dem eigenen Tun. Schreibt da die Migros zur Eröffnung ihres neuen Ladens in Morges, und zwar an stark hervorragender Stelle auf der ersten Seite ihrer Zeitung:

Les prix Migros ne sont pas « artificiellement bas ». Ils sont honnêtement calculés sur la base de bons salaires et de bonnes conditions de travail.

(Die Migrospreise sind nicht «künstlich niedriggehalten», sie sind loyal und ehrlich kalkuliert auf der Grundlage guter Löhne und guter Arbeitsbedingungen.)

«Die Migrospreise nicht künstlich niedrig und ehrenhaft kalkuliert» — und das wagt man angesichts einer Aktion zu schreiben, in der man auf 100 Kilo Zucker einen Verlust von über Fr. 11.— trägt, in der man offen zugibt, beim Fett Fr. 100 000.— zu verlieren. Man geht gewiss nicht fehl, den gesamten Einsatz der Migros bei ihrer Aktion (sog. Plan Y) auf rund eine Viertel Million Franken zu schätzen. Wahrscheinlich sind es sogar noch mehr. Und sich da noch auf seine ehrbare Kalkulation berufen zu wollen, da noch von sich behaupten zu wollen, man werde die Migrospreise nicht künstlich niedrig halten, das gehört in jenes moderne Kapitel der Kommerzialisierung der Worte, bei der selbst die edelsten Begriffe den Interessen des eigenen Geschäftes untergeordnet werden. Zum Glück sind die Kunden der Migros nicht so dumm, wie man ihnen dies offensichtlich zutraut. Mit einer derart bedenkenlosen Vertretung der Konsumenteninteressen — die sich die Migros so gern auf die Fahnen schreibt — wird der Sache nur geschadet. Sie täte wahrhaft gut, den Sand, den sie der Konsumentenschaft immer wieder in die Augen zu streuen versucht, aus ihren geschäftlichen Grundsätzen zu entfernen, damit diese auch nur einigermassen im Lichte, in das man sie mit Hilfe so gewaltiger Scheinwerfer stellt, bestehen können.

Selbstbedienung in der Praxis der englischen Genossenschaften

* Nach den bisherigen Resultaten stimmen die Fachkreise darin überein, dass die Selbstbedienung ein bedeutsames Mittel für die Lösung der Personalschwierigkeiten ist. Dagegen wird sie zur Reduzierung der Regiekosten nicht wesentlich beitragen; aber die vorsichtigen Geschäftsleute wissen wohl, dass nach Aufhebung der Lebensmittelrationierung auch in England — gleich wie in Amerika — ein scharfer Konkurrenzkampf im Lebensmittelhandel einsetzen wird. Dann werden wieder die niedrigen Preise kommen, die kaum die Selbstkosten decken. Das Selbstbedienungssystem wird in dieser Zeit mithelfen, den günstigen Geschäftsgang weiter zu sichern.

Einige britische Genossenschaften prüfen gegenwärtig, wie ihre Mitglieder auf die Einführung der Selbstbedienung reagieren. Eine Genossenschaft (Parkstone und Bournemouth Society) hat die ersten Versuche in einer kleinen Filiale an der Küste durchgeführt, bei welcher der Wochenumsatz ganz gering war und nicht mehr als £ 220.— betrug. Sie hat an den Laden anstossend einen kleinen Raum eingerichtet, wo die wichtigsten Artikel des täglichen Bedarfs (auch rationierte Lebensmittel, Tee, Seife usw.) durch Selbstbedienung verkauft wurden.

Die Mitglieder waren mit der kleinen Selbstbedienungsabteilung zufrieden. Selbstverständlich war der Verkauf in der ersten Zeit unter diesen bescheidenen Umständen ganz gering: in der ersten Woche nur £ 7.—. Aber der Umsatz erhöhte sich rasch, in der vierten Woche erreichte er schon £ 26.— und bald überschritt er £ 30.— pro Woche. Dies waren 19 % mehr als bei ordentlicher Bedienung. Während des ersten Monats zeigte sich kein Manko; es ergab sich sogar ein Ueberschuss von 6 Pennies bei einem durchschnittlichen Lager von £ 120.—. Die Käufer schätzten die vorgepackten, schön und geschmackvoll hergerichteten Produkte der Grosseinkaufsgenossenschaft (C. W. S.).

Nach den Erfahrungen der ersten Wochen hat sich die Verwaltung entschlossen, in den grösseren Läden und auch in anderen Warenbranchen die Selbstbedienung einzuführen. Die «Portsea Island Society» — eine der englischen örtlichen Genossenschaften, welche die Selbstbedienung zuerst eingeführt hat — eröffnete neulich *ihren sechsten Selbstbedienungsladen*, weil sich in den letzten Monaten durch dieses System bei einzelnen Filialen der Umsatz be-

deutend erhöhte, die Vermehrung bei einer Filiale gar 74% erreicht hatte. Die Genossenschaft hat jetzt die Selbstbedienung auch bei den pharmazeutischen und Drogerieprodukten.

Volkswirtschaft

Die diesjährige Obstverwertung

(Korr.) Die diesjährige Obstverwertung ist gekennzeichnet durch eine grosse Zwetschgen- und eine grosse Apfelernte, während die Mostbirnenernte sich in bescheidenem Rahmen bewegt. — Der diesjährige etwas starke Schorfbefall hat zur Folge, dass viel Ausschussobst entstehen wird, welches entweder verfüttert oder in der Mosterei verwertet werden muss. Da unsere Mostereien vom letzten Jahre her noch ansehnliche Mengen an vergorenem und unvergorenem Obstsaft besitzen, steht also dem grossen Mostobstanfall eine nicht voll aufnahmefähige Mosterei gegenüber. Aus diesem Grunde müssen unsere Produzenten unbedingt grössere Mengen von Fallobst und Mostbirnen und auch von Ausschussobst des Tafelobstes verfüttern, wenn wir nicht Absatzschwierigkeiten bekommen wollen. Die Mostbirnenverfütterung vom letzten Jahre hat gezeigt, dass wir hier durchaus einen geeigneten Verwertungskanal zur Verfügung haben, der auch 1948 wieder in Funktion zu treten hat. Wir müssen es vermeiden, solches Obst einfach wieder zu brennen, wie das früher üblich war. Auch die Tresterverwertung werden wir möglichst brennlos durchführen und die Trester soweit wie nur möglich frisch verfüttern oder konservieren und im Verlaufe der Winterfütterung den Tieren verabreichen.

Beim *Tafelobst* ist festzustellen, dass der inländische Konsum nicht in der Lage sein wird, die ganze Produktion aufzunehmen. Wir sind auf einen gewissen Export auch in diesem Jahre wieder angewiesen. In Frage kommt vor allem eine Ausfuhr von Tafelobst nach Belgien, Frankreich und nach der Tschechoslowakei. Erstmals wird in diesem Herbst auch unser früherer bester Abnehmer — Deutschland — wieder als Käufer auftreten. Es ist nämlich gelungen, mit der Bi-Zone ein entsprechendes Handelsübereinkommen mit den Besetzungsmächten abzuschliessen. Für diese Lieferungen ist ausschliesslich C-Ware vorgesehen, also Wirtschaftsobst, an dem wir aus den erwähnten Gründen besonders viel zur Verfügung haben. Wenn nun die Sache den Lauf nimmt, den man wünschen möchte, dann bedeutet dies eine sehr wertvolle Entlastung unseres einheimischen Obstmarktes.

Im Inland wird auch in diesem Herbst wieder verbilligtes Obst an die minderbemittelten Kreise in den Städten und im Berggebiet abgegeben. Es ist zu hoffen, dass dafür mehr Interesse vorhanden ist als im vergangenen Herbst. Damals hat man solches Obst zur Verfügung gestellt, aber es wurde auffallend wenig Gebrauch davon gemacht.

Unter den gegebenen Verhältnissen ist es nicht nur notwendig, dass die Obstproduzenten viel Fall- und Mostobst verfüttern und auch die Trester dazu benützen, sondern auch möglichst viel Wirtschaftsobst im eigenen Haushalte verwenden. Im weiteren müssen wir die Produzenten ermahnen, die Gärmost- und Süssmostproduktion für die Versorgung der eigenen Leute und Angestellten möglichst zu steigern. Wenn alle diese Möglichkeiten ausgeschöpft werden und sowohl der Export wie die inländische Konsumentenschaft die auf sie gesetzten Hoffnungen erfüllen, wird man durchkommen. Die Mostereien sollten ihr möglichstes tun, um den Konsum an Most süss ab Presse noch zu steigern, denn damit schonen sie ihre Fassung und haben mehr Platz für die Lagersäfte. Leider werden die Konservenfabriken in diesem Jahre wenig Obst übernehmen, wie sie schon wenig Kirschen und wenig Zwetschgen übernommen haben oder übernehmen werden. Von dieser Seite ist daher keine Entlastung des Obstmarktes zu erwarten.

Prächtige Beweise genossenschaftlicher Solidarität

Die Patenschaft Co-op, die die Sammlung für das schwer betroffene Turbach durchführt, erhielt von einem mittleren, nicht sehr weit vom Ort der Katastrophe gelegenen Konsumverein, der mit seinen zwei Verkaufsstellen noch zu den kleinen Genossenschaften zu zählen ist, folgende Mitteilung:

«Auf alle Fälle werden wir Turbach mit einem Betrag von 600 bis 800 Franken beisteuern.»

Sehr grosse Freude bereiteten auch die 751 Fr., die das *Personal* eines unserer grössten Verbandsvereine bei einem Ausflug zur Feier des Jubiläums der Genossenschaft unter sich gesammelt hat. Im ganzen langten dann volle 1000 Fr. bei der Patenschaft Co-op an, da die Leitung des Vereins in verdankenswerter Weise die entsprechende Aufrundung vollzogen hat.
Eine willkommene Reihe weiterer Einzelspenden und auch Beiträge von Genossenschaften brachten das Sammelergebnis auf rund Fr. 6150.—. Aber trotz dieser schönen Beiträge dürfen wir uns mit dem bisherigen Ergebnis gewiss noch nicht zufriedengeben.

Noch mancher Verein fehlt in der Liste der Spender.

Nicht die Höhe der Spende soll entscheidend sein. *Jeder Betrag ist ein wichtiger Baustein.* Viele kleine Spenden geben schliesslich eine grosse Summe. Deshalb werden

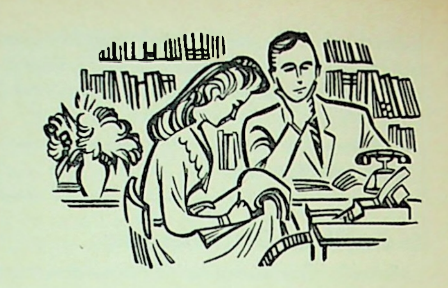
die Vorstände und Verwaltungen aller Verbandsvereine

an Turbach denken. Wir möchten noch diesen Monat die Sammlung zum Abschluss bringen. Wo es noch nicht geschehen ist, sind in dem noch zur Verfügung stehenden Zeitraum die entsprechenden Vorstandsbeschlüsse gewiss noch möglich. Allen, die an diesem genossenschaftlichen Wiederaufbau mithelfen, sei herzlich gedankt. Einzahlungen sind zu richten an

Patenschaft Co-op Basel,
Postcheck-Konto V 843
(Bitte mit dem Vermerk: Für Turbach.)



Für die PRAXIS



Reklamationen im Laden

Reklamationen im Laden entgegenzunehmen, ist deshalb eine schwierige Aufgabe, weil dabei die Gemüter in gefährlichen Kontakt kommen und aus Zornfunken eine verheerende Weissglut entstehen kann — wenn die Verkäuferin nicht die richtige Haltung einzunehmen weiss (immer wieder die Verkäuferin!).

Wer auch immer reklamiere und was immer die Beschwerde sei und ob gerechtfertigt oder unberechtigt — erste Reaktion der gebildeten Verkäuferin ist immer

ein Dankgefühl.

Wie gut, dass die Käuferin mit ihrer Unzufriedenheit zu uns kommt und nicht nur «hinten herum» schimpft! Sie bietet uns damit Gelegenheit, den Schaden wieder gutzumachen oder den vermeintlichen Fehler zu erklären. Bedenken Sie, bei wievielen Mitgliedern eine einzige enttäuschte Kundin das Vertrauen in unsern Laden erschüttern kann, ohne dass wir eine Ahnung davon haben. Wir konstatieren vielleicht mit der Zeit, dass der Konsum in irgend einem Artikel nachlässt oder dass unsere Mitglieder misstrauische, manchmal sogar hämische Fragen stellen oder — noch schlimmer — dass die Treue unserer Mitglieder zu wünschen übrig lässt. Wir strengen uns wacker an, unser Bestes zu tun; aber es will und will nichts nützen. Vielleicht führt uns dann endlich ein aufrichtiges Mitglied auf die Spur. Aber dann gilt es erst einmal, viele unvernünftige, einfach nachgeschwatzte Vorurteile (die schlimmste und hartnäckigste Sorte!) aus dem Weg zu räumen, bis wir nur einmal dort angelangt sind, wo wir einsetzen können, wenn das Mitglied zu uns in den Laden kommt und «seinen Kropf leert».

Wenn Sie so reagieren, dass Sie froh sind darüber, dass das Mitglied sich offen (wenn auch vielleicht grob und laut) ausspricht, dann werden Sie nicht das gefährliche «böse Gesicht» machen, das die Situation so vergiften und für beide Teile so ungeheuerlich erschweren kann. Sie werden auch das nächste Notwendige ohne grosse Anstrengung und darum in der richtigen Haltung fertigbringen, nämlich

aufmerksam zuhören,

bis das Mitglied sein Anliegen vorgebracht hat. Unterbrechen Sie nicht mit «Jäää — nananai» und auch nicht mit «Jä, aaaber . . .», sondern lassen Sie ihn oder sie reden. Wissen Sie, vielleicht hat diese Hausfrau zuhause prophezeit: «Däne wird i aber ebbis verzelle!» und jetzt will sie Ihnen eben «verzelle». Selbst wenn Sie die triftigsten Gegenargumente vorbringen könnten und die Kundin ihr Unrecht einsehen müsste, so würde sie Ihren Laden doch nicht so restlos besänftigt verlassen, wie wenn sie mit all dem hätte auftrumpfen können, was ihr auf der Zunge brannte.

Vor einer aufmerksam, höflich und interessiert zuhörenden Verkäuferin wird der Aufgebrachte schon während des Redens oder Schimpfens ruhiger. Passen Sie aber auf: Mit einem «o schwätz doch wäge mir» auf Ihrem Gesicht wirkt Ihre Ruhe aufreizend. Ihr Gesichtsausdruck darf nicht gleichgültig oder gar überlegen wirken. Die Aufregung steigert sich, wenn Ihre Haltung zu wenig Anteilnahme, zu wenig Ernst verrät. Strengen Sie sich nur ja nicht etwa an zu einem Lächeln! Lächeln einer gereizten Kundin (auch Kunden!) gegenüber ist verboten.

Wenn das Mitglied alles hat vorbringen können, was es drückte und wenn es dabei spürte, dass Sie es und ihre Sache ernst nehmen, dann ist es jetzt auch empfänglich für das, was Sie zu entgegnen haben.

Wie Sie sich weiter gut verhalten, werden Sie nächste Woche zu lesen bekommen. L. E.

Was erwarten die Hausfrauen bei der Bedienung?

* Die amerikanischen Fachleute legen einen besonderen Wert darauf, das Verhalten der Käuferinnen gründlich zu untersuchen. Fast in jedem Fachblatt des amerikanischen Lebensmittelhandels findet man Aufsätze, Bilder oder sonstige Aeusserungen, die alle die Auffassung der grossen Herrscherin: der Hausfrau zum Ausdruck bringen.

Mrs. Smith, so heisst die Hausfrau der amerikanischen Lebensmittelläden, bevorzugt vor allem die freundliche Bedienung, die aber nie zu intim sein darf.

— «Es berührt mich immer angenehm — sagte sie einmal im «Progressive Grocer» — wenn der Verwalter mich beim Betreten des Ladens nicht nur mit «Guten Tag» begrüsst, sondern gleichzeitig auch meinen Namen: «Mrs. Smith» beifügt. Diese kleinen Wörter schaffen sofort eine freundliche Atmosphäre.

In der Bedienung soll das Personal nicht zu intim werden; ich benötige ein halbes Pfund Zwiebeln und nicht eine Anekdote.

Ich bin aber sehr dankbar, wenn mir der Verwalter die neuen Artikel zeigt oder freundlich erwähnt, dass z. B. die Qualitätswaren, nach denen ich letzte Woche fragte, schon angekommen sind. Diese persönliche Behandlung bezaubert mich, zumal wenn ich auch sehe, dass ich einen besonderen Respekt in dem Laden geniesse. Alle Hausfrauen sind gerne respektiert, und sie sind sofort entzückt, wenn das Personal des Ladens sie in diesem Ton behandelt. Es macht immer einen guten Eindruck auf sie, wenn sie bemerken, dass ihre Anwesenheit in dem Laden wichtig ist und ihre Einkaufstätigkeit geschätzt wird.

Die meisten Hausfrauen haben eine grosse Schwäche: Sie rechnen nicht gern und machen oft auch Fehler. Sie sind immer begeistert, wenn die Verkäuferinnen die Rechnung vor ihren Augen zusammenstellen und beweisen, dass die Preise ohne Irrtum aufgeschrieben und korrekt addiert wurden. Ein Fehler von ein oder zwei Rappen in der Rechnung wird das Vertrauen der Hausfrau erschüttern, in der Zukunft wird sie misstrauisch werden oder vielleicht nicht mehr kommen.

Das sind nur Kleinigkeiten: die freundliche und nette Bedienung ohne allzu grosse Intimität, die persönliche, von Respekt zeugende Verkaufsmethode, die fehlerlosen Rechnungen. All das sind aber Faktoren, die für die meisten Hausfrauen sehr wichtig sind.»

Statistik kein Luxus

Erkenntnisse, die man aus der Statistik gewinnt, sollen sich in den Massnahmen der Geschäftsführung, also in der Personalpolitik, dem Einkauf, der Finanzpolitik, dem Verkauf u. a. m., also auch der Werbung, auswirken.

Auf alle Fälle ist eine vollständige Betriebs- und Verkaufsstatistik die weitaus billigste Art, Erfahrung zu sammeln. In allen Versuchen, die Verkaufspolitik zu ändern, Neues zu lancieren oder neue Kunden zu erfassen, bleiben immer noch genug unergründliche Umstände, die man nie zum voraus mit Sicherheit beurteilen, ja nicht einmal hinterher abklären kann.

Man soll nicht glauben, die Betriebsstatistik sei nur ein «Luxus» für grössere Firmen. Wer einen kleinen Betrieb hat und über wenig Mittel verfügt, muss genau so gut Bescheid über die Entwicklung seines Geschäftes wissen wie ein Grossbetrieb, der mit Millionen operiert. Nicht die Grösse des Betriebes ist massgebend, sondern das Verhältnis des Risikos zu den vorhandenen Mitteln. E. O.

Die Notizen verarbeiten

Das ist eine sehr wichtige Arbeit, die Notizen auswerten, sonst sind sie allerdings wertlos. Ihre Notizen enthalten schon so viele Fragen, so viele Anregungen, so viele Selbstvorwürfe, mit denen Sie sich jetzt beschäftigen sollen. Je mehr Sie sich nun mit diesen Notizen beschäftigen, desto mehr erhalten Sie wieder neue Anregungen und neue Ideen, die Sie auch wieder notieren.

Da haben wir z. B. notiert: «Wenn ich mehr Geld hätte, könnte ich mein Lager vergrössern.» Sie könnten aber nicht nur Ihr Lager, sondern damit auch Ihren Umsatz und Ihren Gewinn vergrössern. Aber Sie haben nun einmal nicht mehr Geld zur Verfügung, also können Sie weder das Lager, noch den Umsatz, noch den Gewinn vergrössern. Nein, mein Lieber, mit dieser Einstellung kommen wir nicht vorwärts! Mit der Tatsache, dass Sie zu wenig Geld haben, dürfen Sie sich nicht abfinden! Ich frage Sie:

Warum haben Sie zu wenig Geld? Ihr Betrieb besteht doch schon seit x Jahren?

Stellen Sie immer pünktlich Rechnung?

Haben Sie nicht alte Guthaben, die Sie einbringen sollten?

Geben Sie Geld für unnütze Dinge aus?

Liegen nicht in Ihrem Lager allerhand unkurante Waren, die Sie einmal versilbern sollten?

Wollen Sie nicht einige Franken für Inserate riskieren, um damit doch den Umsatz zu steigern?

Wollen Sie nicht Ihre Schaufenster fleissiger wechseln und ihnen mehr Aufmerksamkeit widmen?

Wollen Sie nicht morgen Fräulein Hablützel besuchen, um sich für die Lieferung der Aussteuer zu empfehlen?

Wollen Sie nicht überhaupt etwas mehr Initiative entwickeln? Es würde sich lohnen.

Was andere können, das können Sie doch auch!

Wenn Sie also zu wenig Geld haben und dadurch in Ihrer Entwicklung gehemmt sind, dann müssen Sie eben zuerst Mittel und Wege suchen, sich dieses Geld zu beschaffen. Dazu gibt es verschiedene Wege. Man kann sich das Geld z. B. selber beschaffen durch

grössere Sparsamkeit,
Vermeidung aller unnötigen Ausgaben,
grössere Aktivität im Geschäft,
Rationalisierung im Betrieb,
bessere Ausnützung der zur Verfügung stehenden Zeit.

Ueberlegen Sie sich auf diese Weise alle Ihre Notizen, stellen Sie sich Fragen und suchen Sie sie zu beantworten. Aber denken Sie nie: «Es geht nicht.» Dann denken Sie nämlich falsch! Es geht nämlich immer, man muss nur wollen und hartnäckig so lange an einer Lösung suchen, bis sie gefunden ist. Für diese Ueberlegungen haben Sie während Ihrer Arbeit, während Sie «unter Druck» sind, keine Zeit. Verwenden Sie dafür vielleicht eine halbe Stunde am frühen Morgen, vor Arbeitsbeginn, oder eine Viertelstunde nach dem Mittagessen, oder eine halbe Stunde nach Feierabend, oder Sie machen am frühen Sonntagvormittag einen Spaziergang mit Notizbuch und Bleistift in der Hand. Wenn Sie so bewusst an die Lösung Ihrer Probleme herangehen, werden Sie staunen, wie oft Ihnen Ihr Unterbewusstsein während der Arbeit, während des Essens, ja selbst während des Schlafes Einfälle und Lösungen darbietet, an denen Sie vielleicht schon tage-, ja wochenlang vergebens herumstudiert haben.

Aber bitte, gehen Sie an die Lösung Ihrer Probleme grundsätzlich mit Papier und Bleistift. Verwenden Sie jetzt für jede Ihrer Notizen oder Anregungen ein Blatt Papier oder eine ganze Seite des Notizbuches, schreiben Sie als Titel die Notiz auf die oberste Linie, darunter notieren Sie vorweg Ihre Fragen und Ihre Antworten. Wenn Sie so systematisch dahintergehen und nicht lugg lassen, werden Sie sehen, wie leicht es geht und wie die neuen Ideen Ihnen nur so aus dem Hemdärmel sprudeln. S.-M.

Vor der Berufswahl denke an die Genossenschaften

* Die Propagandaabteilung des englischen Genossenschaftsverbandes hat ein schön ausgestattetes Büchlein herausgegeben, das der vor der Berufswahl stehenden Jugend in Schrift und Bild eine allgemeine Orientierung über die englischen Genossenschaften darbietet.

Es werden die verschiedenen Arten der genossenschaftlichen Arbeit vorgestellt: Büro, Laden, Warenhaus und Fabrik. Das Büchlein macht darauf aufmerksam, dass der beste Anfang des Lebens die richtige Berufswahl ist.

Wie sind die Arbeitsbestimmungen und Löhne bei den Genossenschaften? — die bezahlten Ferien und nach längerem Dienst die Pension? — Das kleine Buch beantwortet alle diese Fragen und ruft den jungen Stellesuchenden zu: «Schreibe sofort an die Genossenschaft, gib deine Adresse mit persönlichen Angaben und erwähne den gewünschten Beruf — es kann möglich sein, dass die Genossenschaft dich schon einstellen kann. Nimm ohne Verzögerung Feder und Papier und schreibe noch heute!»

So werben die englischen Genossenschaften die neuen Rekruten für ihre Bewegung; sie legen auch grossen Wert darauf, aus diesen Rekruten eine gutgebildete Mannschaft zu machen.



Der verständnisvolle Chef: «Der arme Bub hat sich gestern beim Fussballspiel überanstrengt.»

Kurze Nachrichten

Um den Milchpreis ab 1. November. Ueber die Diskussion im Geschäftsausschuss des Zentralverbandes schweizerischer Milchproduzenten wird im «Schweiz. Zentralblatt für Milchwirtschaft» berichtet:

«Ein vom Schweizerischen Bauernverbande vorliegender Bericht orientierte einlässlich über den derzeitigen Stand der Kosten, der Ernten und der Preise. Trotz Stabilisierungsabkommen ist eine weitere fühlbare Zunahme der Produktionskosten, insbesondere der Arbeitslöhne und Baukosten, zu verzeichnen. Die bei der Milch gegenüber dem Vorjahre nach Produktionsmenge und Preis eingetretene Verbesserung wird durch diese Kostensteigerung in Verbindung mit den in andern Produktionszweigen, insbesondere bei den Kartoffeln, eingetretenen Einbussen mehr als kompensiert. Deshalb ist es gegeben, dass der Milchpreis im nächsten Winter unter keinen Umständen eine zu Lasten der Landwirtschaft gehende Aenderung erfahren darf. In diesem Sinne wird ein vom Büro vorbereiteter Bericht an die Behörden bereinigt.»

Der Baukostenindex. Aus den rund hundert Preisofferten von zürcherischen Firmen des Baugewerbes für das Zürcher Indexhaus ist für den 1. August 1948 der Baukostenindex zu 198,3 Punkten (Basis 1938) errechnet worden. Seit der letzten Erhebung vor einem halben Jahr ist eine leichte Zunahme um einen halben Punkt oder 0,3 % festzustellen. Die Tatsache, dass diese Zunahme trotz der noch andauernden Hochkonjunktur im Baugewerbe nicht höher ausgefallen ist, lässt die Hoffnung als berechtigt erscheinen, voraussichtlich seien keine grösseren Steigerungen der Baukosten mehr zu befürchten. Der nach den Normen des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins berechnete Kubikmeterpreis ist um 0,2 % angestiegen; er beträgt im Berichtszeitpunkt Fr. 99.13 und steht um 98,5 % höher als im Jahr 1938.

Vollmachtenkommission des Nationalrates für Beibehaltung einer zusätzlichen Wehrsteuer. Die Vollmachtenkommission des Nationalrates sprach sich im Gegensatz zum Beschluss des Ständerates gegen die Aufhebung der zusätzlichen Wehrsteuer aus, lud aber den Bundesrat ein, den Bundesratsbeschluss vom 30. September / 22. Oktober 1946 im Sinne einer Vereinfachung und Milderung der Steuer abzuändern.

Liquidation der «Carbo». Die Mitgliederversammlung des kriegswirtschaftlichen Syndikates «Carbo, schweizerische Zentralstelle für Kohlenversorgung», hat im Einverständnis mit dem eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement die Liquidation des Syndikates beschlossen.

Die Petition gegen die Luxussteuer. Die Petition gegen die Luxussteuer hat 408 698 Unterschriften auf sich vereinigt. Die Petition wünscht, es solle die im Jahre 1942 eingeführte Luxussteuer abgeschafft und auf die Schaffung einer verfassungsmässigen Grundlage für die Erhebung von Luxussteuern verzichtet werden. An der Aktion hat sich eine Reihe von Verbänden beteiligt.

Weiterer Abbau der Preiskontrolle. Die Preisbildung für Wild, Wildbret und Kaninchen ist freigegeben worden. Vorbehalten bleiben vor allem die allgemeinen Bestimmungen betreffend das Verbot übersetzter Gewinne und die Preissenkungspflicht.

Die Kartoffelpreise. Die Produzentenpreise für Speisekartoffeln für die Haupternte 1948 betragen für 100 kg franko Abgangsstation 17 bis 20 Fr. je nach Sorte. Für die Sorte Bintje kann von einem später zu bestimmenden Zeitpunkt an von der Alkoholverwaltung ein Qualitätszuschlag bis zu 2 Fr. je 100 kg bewilligt werden. Wie in den letzten Jahren leistet die Alkoholverwaltung wiederum Frachtbeiträge für Kartoffelsendungen in ganzen Wagenladungen; ferner sind Vorkehrungen getroffen, um die Kartoffelüberschüsse auf dem Wege der Fütterung und der technischen Verarbeitung einer zweckmässigen Verwendung zuzuführen.

Das Ergebnis einer Sparrundfrage in der Bundeszentralverwaltung. Von 630 Teilnehmern sind rund 3000 Anregungen für weitere Einsparungen gemacht worden. Der Bundesrat hat in einer ersten Etappe 466 Einsendungen bewertet, wovon etwa die Hälfte als beachtliche Arbeiten mit Entschädigungen bedacht werden sollen. Jeder Bundesbedienstete, der an der Sparrundfrage teilgenommen hat, wird nach Oeffnung der Briefumschläge eine persönliche Mitteilung erhalten.

Freigabe des Zuckerimportes. Die beratende Zuckerkommission hat beschlossen, den Zuckerimport auf den 1. November 1948 freizugeben. Die Abgabe in den Garantiefonds soll Fr. 4.— per 100 kg betragen. Der voraussichtliche Uebernahmepreis für Pflichtlager vom KEA beträgt Fr. 83.—. Die Pflichtlager werden zu 90 % durch die Nationalbank belehnt. («Schweizer Wirtschafts-Kurier»)

Der Baumwollrückschlag. * Die Bekanntgabe der bevorstehenden grossen Baumwollernte hat erneut einen Schwächeanfall an der New Yorker Baumwollbörse ausgelöst. Mancherorts ist man zwar der Meinung, dass diese Baisse weniger auf die grosse Produktion als auf Strukturwandlungen auf den Welttextilmärkten zurückzuführen sei. Die Zunahme der Kunstseidenproduktion bedeutet eine wesentliche Konkurrenzierung der Baumwollproduktion. Im weiteren spielt bei der Beurteilung der amerikanischen Marktlage auch der weltweite Dollarmangel eine grosse Rolle. Infolge des Dollarmangels wenden sich die Staaten mit weicher Währung vor allem Aegypten zu, was dort die Preise in die Höhe getrieben hat. In letzter Zeit musste aber auch Aegypten Preisreduktionen vornehmen.

Die Bewegung im Ausland

Italien. *Bildung einer Genossenschaftsgruppe der Parlamentarier.* Ueber 60 Mitglieder der beiden Kammern des italienischen Parlamentes vereinigten sich zur Bildung einer Genossenschaftsgruppe der Parlamentarier. Dem Ausschuss gehören die Senatoren Di Giovanni, Giacometti, Macrelli, Morandi, Piemonte, Salvagiani, Zanardi und die Deputierten Cerreti, Cucchi, Grazia, Nasi und Tarozzi an.

Niederlande. *Die holländische Studienzirkel-Bewegung.* Die holländische Genossenschaftsbewegung hielt beim Wiederaufbau der genossenschaftlichen Organisationen darauf, auch das genossenschaftliche Bildungswesen zu fördern und damit die Schaffung einer umfassenden demokratischen Wirtschaftsordnung zu unterstützen. 1946 und 1947 wurden Studienzirkel-Leiter in verschiedenen Kursen ausgebildet. Die örtlichen Gruppen halten Versammlungen, in denen Probleme der Genossenschaftsbewegung diskutiert werden. Jeder Studienzirkel erhielt u. a. ein regelmässiges Zirkular des Zentralbüros, welches auch auf die verschiedenen eingesandten Fragen antwortete. Anfangs 1948 bestanden 55 örtliche Studienzirkel. Der grösste Teil (79,2 %) der 613 Teilnehmer waren Männer; 36,2 % waren Angestellte der Genossenschaften, 13,2 % Verwaltungsmitglieder und 50,4 % einfache Genossenschaftsmitglieder. Kein Teilnehmer war unter 21 Jahren, die meisten im Alter zwischen 30 und 50 Jahren.

Schweden. *Die Privathändler gegen die genossenschaftliche Seifenindustrie.* * Neben anderen industriellen Unternehmungen übernahm der schwedische Genossenschaftsverband (KF) auch die Henkel-Helios-Seifenfabrik, die früher in deutschem Besitz war. Die Fabrik liefert an die Privathändler, wie früher. Nun erhielten jedoch diese Firmen ein Zirkular von der Organisation der schwedischen Privathändler, in welchem diese aufgefordert wurden, die Produkte der genossenschaftlichen Henkel-Helios-Werke zu boykottieren. Sie sollen diese Produkte nicht mehr in den Auslagen propagieren und auch in den Läden an einem ungünstigen Platz aufstellen. Wenn sie auch diese Henkel-Produkte aus dem Verkauf nicht ganz ausschalten und mit anderen Seifenfabrikaten ersetzen mögen, sollen sie wenigstens die Bestellungen von den Henkel-Werken soweit wie möglich reduzieren. Als die Fabrik noch im deutschen Besitze war, waren die Privathändler mit den Henkel-Produkten sehr zufrieden. Sie bevorzugen also den Betrieb eines internationalen Konzerns vor einer schwedischen Unternehmung, wenn diese genossenschaftlich geführt ist.

— *Die Bestattungsgenossenschaft Stockholm im Jahre 1947.* Zu den neuesten Schöpfungen des schwedischen Genossenschaftswesens gehören die Bestattungsgenossenschaften. Innerhalb der Genossenschaftskreise hatte man festgestellt, dass die Bestattungskosten im allgemeinen bedeutend übersetzt waren, und als Folge davon schritt man auch auf diesem Gebiete zur genossenschaftlichen Selbsthilfe. Vor uns liegt der Jahresbericht der wohl bedeutendsten unter diesen Genossenschaften, der Bestattungsgenossenschaft Stockholm. Im Jahre 1947 kamen innerhalb der Stadtgemeinde Stockholm insgesamt 6950 Todesfälle vor. Die Zahl der Fälle, die die Bestattungsgenossenschaft zu erledigen hatte, beläuft sich anderseits auf 1966. Obschon eine Anzahl dieser Fälle nicht die Stadtgemeinde Stockholm selbst, sondern umliegende Gemeinden betreffen, lässt die Zahl der von der Bestattungsgenossenschaft behandelten Fälle doch den Schluss zu, dass bereits ein beträchtlicher Teil der Einwohner Stockholms die Dienste der neuen Genossenschaft zu schätzen weiss. Mitglieder der Genossenschaft sind nicht Einzelpersonen, sondern — insgesamt 11 — Personengemeinschaften. Der Umsatz erreichte im Laufe des Jahres 823 000 Kronen. Im Durchschnitt kommt ein Sarg auf Kr. 102.78 zu stehen, währenddem sich die gesamten, unmittelbar mit der Bestattung im Zusammenhang stehenden Kosten auf Kr. 256.44 belaufen. Die Tätigkeit der Genossenschaft vollzieht sich mit Hilfe von alles in allem 20 Angestellten durch vier Büros. Die gesamten Unkosten erreichten 1947 193 000 Kronen. Der Reinüberschuss beziffert sich auf 4060 Kr. Er wird zu einem grösseren Teile für die Verzinsung der Anteilscheine mit 4 % verwendet, zu einem kleineren Teile dem Reservefonds zugewiesen. h.

Bibliographie

Neue Genossenschaftsliteratur in Deutschland.

* Als erstes Buch über das Genossenschaftswesen erschien nach dem Zusammenbruch in der Aktuellen Schriftenreihe des Bollwerk-Verlages in Offenbach a. M. die Schrift von Dr. h. c. *Adam Remmele*, Hamburg: «Die Konsumgenossenschaften im Neubau». Wenige Wochen später folgte eine Zusammenfassung des gesamten Genossenschaftswesens von *Paul Gärtner* im Dietz-Verlag, Berlin, mit dem Titel: «Die Genossenschaftsbewegung».

Beide Veröffentlichungen sind als erste Versuche zur Weiterentwicklung des Genossenschaftsgedankens nach dem Kriege zu begrüssen. Dr. Remmele, als alter, erfahrener Praktiker aus der Konsumvereinsbewegung vor 1933, gibt eine kurze Zusammenfassung der Konsumvereinsbewegung seit 1933, ihrer Vernichtung und ihrer mühevollen Wiederaufbauarbeit, wobei er energisch für eine unbedingte Neutralität der Konsumvereine eintritt.

Paul Gärtner vertritt in seiner Schrift den in der Ostzone vorherrschenden Standpunkt. Nach ihm «haben sich die Genossenschaften in die planmässigen Aufgaben der Wirtschaft des neuen Staates einzuschalten, wobei zu beachten ist, dass eine wahre Planwirtschaft nur möglich ist, wenn die Produktionsmittel, der Transport, die Banken und andere Schlüsselstellungen der Volkswirtschaft, die sich in den Händen des Staates befinden, sowie das Genossenschaftswesen sinnvoll in die Wirtschaft eingebaut werden.» Der Verfasser kommt zu folgenden Schlussfolgerungen: Alle Genossenschaftsverbände haben ihre Arbeitsgebiete aufeinander abzustimmen, um Ueberschneidungen zu vermeiden. Genossenschaften, die in Gewinnabsicht gegründet werden, dürfen nicht in die Revisionsverbände aufgenommen werden. Bei den Länderregierungen sind für alle Sparten des Genossenschaftswesens Referate einzurichten. Ausbau von Genossenschaftsschulen und Presse-Vertretung bei den Wirtschaftskammern. Gründung eines Landesausschusses für das Genossenschaftswesen unter Mitwirkung der Regierung, der politischen Parteien und der Gewerkschaften. Einbeziehung der Frauen in die Vorstände und Anstellung als Filialleiter, Rechnungsführer, Revisoren usw. Dem Buch ist ein Abdruck des deutschen Genossenschaftsgesetzes in der Fassung von 1943 beigefügt. Wie im politischen Leben zeigen beide Veröffentlichungen die verschiedenen Grundeinstellungen auf, die das deutsche Wirtschaftsleben beherrschen.

Neues Leben, die Monatsschrift für gesunde, aufbauende Lebensgestaltung. Jahresabonnement Fr. 10.—, Einzelnummer Fr. 1.—. Verlag Neues Leben, Thalwil-Zch.

* Die August-Ausgabe bringt eine Fülle von Aufsätzen, die dem besinnlichen Leser viel zu bieten vermögen. Der Aufsatz «Dein Platz im Leben» gibt eine Parallele zwischen dem festverankerten Baum, der sich auch in ungünstigem Boden zu behaupten versucht, und dem Menschen, der erst dann erstarken kann, wenn er den Weg zu den ewigen Grundwahrheiten gefunden hat. O. A. Baschongs Aufsatz «Du und Dein Schicksal» führt uns zur Erkenntnis, dass das Schicksal nicht nur von aussen auf uns zukommt, sondern in uns selbst liegt. «Individualismus als Gemeinschaftsgefahr» zeigt das Gefährliche der Isolation. Die Ausführungen gipfeln in den Worten Jakob Bossharts: «Wo der Einzelne nur an sich denkt, wird die Gesamtheit nimmermehr vorwärts kommen.» Weitere Aufsätze «Erleichterung des Lebens», «Der Einfluss der Willensrichtung», «Was muss ich meinem Ehepartner beichten», tragen bei, den Menschen helfend und stärkend ein Stück weit im Leben zu begleiten. Der Hausfrau bieten die Seiten «Neuzeitliche Menus» und «Gesunde Ernährung» viele Anregungen.

Wer sich Kraft für den Alltag holen will, liest «Neues Leben».

Wirtschaftsdienst/Verkaufsdienst. Jahresabonnement Fr. 15.—, Einzelnummer Fr. 1.50. Emil Oesch Verlag, Thalwil-Zch.

* Erfolgreiche Menschen sind sich darüber einig, dass es der beste und billigste Weg ist, aus den Erfahrungen anderer zu lernen. Der «Wirtschafts- und Verkaufsdienst» stellt es sich zur Aufgabe, Erfahrungen in geschäftlicher, persönlicher und wirtschaftlicher Hinsicht jedermann zugänglich zu machen. Diesem Grundsatz bleibt auch die Augustausgabe treu. Der Herausgeber gibt in der Einleitung dem Gedanken Raum: «Zeit ist mehr als Geld.» In der Rubrik «Rundblick der Wirtschaft» findet sich ein interessanter Beitrag über «Aktuelle Fragen der monetären Konjunkturpolitik». Wie in jeder Nummer werden wieder allgemein interessierende Werbefragen behandelt. Auch der Detaillist erhält wertvolle Anregungen.

Das ideale Heim. * Greifen wir einiges aus der letzten sehr konzentrierten Nummer heraus: Ein ausgeglichenes Seehaus exemplifiziert das Problem des standortgemässen Grundrisses, dann sehen wir französisch beeinflusste, welschschweizerische Innenräume. Endlich behandelt ein Gartenarchitekt den neuartigen Gartenpfad.

Unter vielem sei noch eine neuerstandene Kunstgewerbetechnik erwähnt, die an sich so einfach und mit geringen Spesen verbunden ist, dass mancher sie selbst versuchen wird. Am Schluss des Heftes werden Ausweichmöglichkeiten gegenüber den gesteigerten Baukosten durch Wahl neuartig angelegter Haustypen gezeigt.

Milchpaketaktion für das Ausland

Der Liebesgabenversand des V. S. K. wird vorderhand in der bisherigen Weise weitergeführt. Einschränkungen sind zwar notwendig für den Versand in die Oststaaten. Die Lieferungen nach Deutschland (alle Zonen), Frankreich, Oesterreich und Italien erfolgen nach wie vor prompt und mit gewohnter Zuverlässigkeit.

Es werden folgende Pakettypen zu den folgenden Preisen vermittelt:

Typ A, 10 Büchsen Kondensmilch, ungezuckert (Büchse zu 410 g netto) Fr. **12.—**

Typ B, 10 Büchsen Kondensmilch, gezuckert (Büchse zu 400 g netto) . . Fr. **14.50**

Typ C, 7 Büchsen Vollmilchpulver, in luftdicht verschlossenen Büchsen zu 453 g netto . . . . Fr. **21.50**

Typ K, 10 Büchsen Kondensmilch, kombiniert: 5 Büchsen gezuckert zu 400 g netto und 5 Büchsen ungezuckert zu 410 g netto . . . . Fr. **13.50**

Nur für Deutschland:

Typ F, Festpaket: 750 g Kaffee, roh, la Qualität; 40 g Kristallzucker; 20 Teller Schweizer Suppen, fixfertig, mit Teigwaren und Hafer; 1 Büchse Vollmilchpulver, 453 g netto; 1 Büchse Kondensmilch, gezuckert, 400 g netto; 9 Büchsen Kondensmilch, ungezuckert, zu 170 g netto . . . . Fr. **16.50**

Typ S, Sonderpaket: 750 g Kakaopulver; 500 g Kristallzucker; 6 Büchsen Kondensmilch, ungezuckert, zu 410 g netto; 1 Büchse Fleisch, 350 g netto . . . Fr. **16.50**

Versand- und Versicherungskosten inbegriffen. Der Versand erfolgt per Post direkt an die Empfänger. Alle Pakete sind gegen Verlust versichert.

Ebenso können die Pakettypen A, B, C und K nach England, Belgien und Holland geliefert werden. Gestützt auf die höheren Spesen, die der Versand nach diesen Ländern verursacht, erfährt der Preis eine Erhöhung von **Fr. 2.—** pro Paket.

Bestellungen durch Einzahlung des Betrages auf Postkonto V 31 V. S. K., Basel. Bitte die genaue Adresse des Empfängers und Pakettyp auf der Rückseite des dem V. S. K. zukommenden Abschnittes deutlich und vollständig in Block- oder Maschinenschrift vermerken.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:	1946/47	1947/48
Ebnat-Kappel	833 200.—	956 000.—
Jona	812 600.—	939 700.—
Kölliken	917 200.—	1 031 100.—
Kulm	373 000.—	430 100.—
Laufen	1 255 600.—	1 494 500.—
Muhen	278 300.—	349 300.—
Oberentfelden	675 000.—	903 500.—
Schmerikon	212 400.—	234 400.—
Schöftland	544 100.—	637 100.—
Sessa Monteggio	131 900.—	150 400.—
Ste-Croix	1 148 200.—	1 315 700.—
St. Gallen	874 300.—	1 067 100.—
Wallenstadt	385 150.—	394 700.—

An der Jahresfeier im **Freidorf** wurde der Film «Die Männer von Aran» vorgeführt. **Gränichen** verzeichnet in den fünf ersten Monaten des Betriebsjahres eine Umsatzvermehrung von Fr. 74 900.—. In **Solothurn** stimmte die Delegiertenversammlung einem Antrag des Verwaltungsrates auf Erteilung eines Kredites von Fr. 750 000.— zu. Diese sollen für den Umbau der bestehenden Bäckerei sowie einen Neuanbau, die Anschaffung eines Turnusofens mit Gäranlage, Kühl- und Tiefkühlanlage, Mehlsiebanlage und verschiedene Bäckereimaschinen Verwendung finden. An der Generalversammlung von **Stans** wurde der Film «Wachtmeister Studer» vorgeführt. In **Winterthur** hielt Frau O. Gossauer, Zürich, einen Kochvortrag über «Süssspeisen und Desserts».

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: **Bern** veranstaltete eine Fahrt ins Blaue. **Biel** arrangierte einen Ausflug mit Autocars in den Jura. In **Gränichen** hielt Frl. E. Möschlin, Lehrerin, einen Vortrag über «Geistige Hygiene der Hausfrau». **Schaffhausen** machte einen Ausflug nach Mannenbach und Schloss und Museum Arenenberg. G.

Obersiggenthal. *Aus dem Jahresbericht.* Der Umsatz erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr von Fr. 673 600.— auf Fr. 834 300.—, also um Fr. 160 000.— oder 23.8 %. Der Mitgliederbestand beträgt 510 mit einem durchschnittlichen Warenbezug von Fr. 1636.—.

Aus der *Bilanz: Aktiven:* Genossenschaftliche Zentralbank Franken 67 900.—, Kasse Fr. 17 000.—, Wertschriften und Beteiligungen Fr. 40 200.—, Waren Fr. 35 000.—, Liegenschaften Fr. 190 000.—. *Passiven:* Depositen Fr. 114 800.—, Anteilscheine der Mitglieder Fr. 5200.—, Hypotheken Fr. 27 850.—, Baukredit Fr. 46 600.—, Kreditoren Fr. 13 500.—, Kautionen Fr. 14 300.—, Reserven Fr. 82 400.—, Nettoüberschuss Fr. 54 150.—.

Suhr. *Aus dem Jahresbericht.* Der Umsatz hat eine erfreuliche Entwicklung erfahren, und zwar von Fr. 640 500.— auf Fr. 800 300.—. Der Mitgliederbestand erhöhte sich auf 630. Der Durchschnittsbezug pro Mitglied beträgt Fr. 1089.—. Aus der *Bilanz* (Totalbetrag Franken 424 500.—): *Aktiven:* Liegenschaftenkonto, Buchwert Franken 106 200.—; Mobilienkonto Fr. 20 550.—; Beteiligungen Fr. 4600.—; Warenkonto Fr. 80 000.—; Debitorenkonto Fr. 14 600.—; Baukonto Fr. 192 600.—. *Passiven:* Kontokorrent Fr. 6600.—; Depositenkonto Fr. 101 100.—; Anteilscheinkonto Fr. 8900.—; Reservefonds Franken 49 500.—; Wohlfahrtsfonds Fr. 10 500.—; Baukreditkonto Franken 6300.—; Hypohekenkonto Fr. 187 300.—; Betriebskonto Fr. 48 600.—.

Verbandsdirektion

An den **Herbstkreiskonferenzen** ist als offizielles Traktandum des V. S. K. das Thema «**Die Finanzierung der Genossenschaften**» auf die Tagesordnung zu nehmen.

Wir bitten die Kreisvorstände nunmehr die Herbstversammlungen anzuberaumen und die Traktandenlisten aufzustellen und uns möglichst bald zu übersenden, damit wir sie publizieren können.

Der Kreisverband I wird seine Herbstversammlung am 10. Oktober 1948 in Genf durchführen.

Ende Oktober anfangs November wird die seinerzeit dem Konsumverein Kandersteg nach der Explosionskatastrophe Blausee-Mitholz zur Verfügung gestellte Verkaufsbaracke wieder frei. Bevor wir sie anderweitig vergeben, bitten wir die Vereine, die dafür Interesse hätten, um ihren umgehenden Bericht.

Arbeitsmarkt

Angebot

Strebsamer, williger, gewissenhafter 33jähriger Mann, verheiratet, sucht Stelle in **Magazin und Spedition** einer Konsumgenossenschaft oder in Konsumbäckerei, da Konditor-Bäcker von Beruf. Offerten unter Chiffre St. R. 151 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Junger, intelligenter, sprachenkundiger Bäcker-Konditor mit abgeschlossenem 6monatigem Handelsschulkurs sucht Stelle als **kaufmännischer Angestellter** in Genossenschaft oder Lagerbüro. Eintritt 1. oder 15. November. Offerten sind zu richten unter Chiffre R. L. 152 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Zwei tüchtige, service- und sprachenkundige *Verkäuferinnen*, versiert im Einkauf und selbständigem Filialbetrieb, suchen sich nach Uebereinkunft zu verändern. Nähe Zürich bevorzugt. Offerten unter Chiffre S. A. 153 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

26jähriger, selbständiger **Bäcker-Patissier** sucht per 1. Oktober Dauerstelle in Konsumbäckerei, evtl. auch als Magaziner. Prima Zeugnisse zu Diensten. Offerten mit Lohnangaben sind zu richten an Tf. Sdt. Baumberger Hans, Mot. Kan. Battr. 87, Feldpost.

Nachfrage

Kassier, treu und zuverlässig, deutsch und französisch in Wort und Schrift, mit abgeschlossener kaufmännischer oder Banklehre, möglichst mit Kenntnissen des Genossenschaftswesens, gesucht. Eintritt spätestens 1. November. Offerten mit Zeugniskopien sind mit Angabe der Gehaltsansprüche zu richten an die Verwaltung der Allg. Konsumgenossenschaft Grenchen (Sol.).

INHALT: